



Google Checkout, Amazon FPS & Co.: Internationale Erfahrungen mit innovativen Checkout Systemen

Alexander Ringsdorff, GF Visions new media GmbH



Agenda

1. Was erwartet unsere Kunden
2. Vor- und Nachteile externer Checkout Systeme
3. Marktübersicht
4. PayPal
5. Amazon Flexible Payments Service
6. Google Checkout
7. Sonderstellung von Google Checkout
8. Die Wertschöpfungskette bei Google Checkout
9. Business Impact Google Checkout am Kundenbeispiel
10. Ausblick

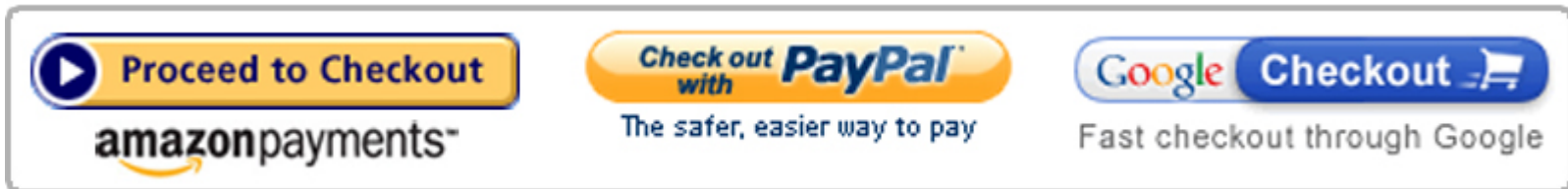
Was erwartet unsere Kunden?



- Der Warenkorb der Zukunft könnte die Kunden vor eine Entscheidung stellen:

Checkout

- Or use -



Vor- und Nachteile externer Checkout Systeme



Vorteile

Nutzung vorhandener Zahlungsdaten

Schnelle, gewohnte Bestellabwicklung

Zugesicherter Schutz vor Zahlungsausfall

Nachteile

Weniger Kundenbindung

Kein Einfluss auf den Bestellprozess

Aufwendigerer Support, Buchführung

Marktübersicht



	PayPal	Amazon FPS	G. Checkout
Accounts	133 Mio.	69 Mio.	unbekannt
Währungen	17	1 (USD)	2 (USD, GBP)
Zahlungs- ausfallschutz	\$ 5.000/Jahr	\$2.500/Jahr	\$10.000/Jahr. 1% ab 1Mio. Umsatz.
Gebühren	30 US-cent & 1,9 – 2,9 %	30 US-cent & 2,9 %	20 US-cent & 1,9%



PayPal

- Größte Reichweite & Bekanntheitsgrad
- Bei jungen Nutzern beliebt
- Integration
 - als Zahlungsmittel
 - oder Checkout System
- Akzeptiert als Zahlungsart auf eBay
- Bestellbestätigung beim Merchant

Amazon Flexible Payments Service



- Hohes Kundenvertrauen
- Bestehende Login Daten werden genutzt
- Micropayments ab ¼ US-cent
- „Caller“ kann Zahlungen koordinieren
- Zahlungsregeln möglich (Abos)
- Bestellbestätigung beim Merchant



Google Checkout

- Single-Sign-In für alle Google Dienste
- Google Service übergreifende Integration
- E-Mail: Kann vor Merchant versteckt werden
- Gesamter Bestellprozess bei Google

- Besonders attraktive Promotion

Sonderstellung Google Checkout



- Keine Bestandskunden mit Zahlungsdaten
- Starke Promotion zum Marktantritt (UK)
 - Keine Gebühren 2007, sehr niedrig danach
 - Ab 2008: Das zehnfache der AdWords Ausgaben umsonst über Checkout abwickeln
 - Bei ausgewählten Merchants zwei Monate £10 Rabatt auf *jede* Bestellung über £30.
- Checkout Badges in AdWords und Base



Die Wertschöpfungskette bei Google Checkout

- Anzeigen (AdWords) und Produkte (Base) werden hervorgehoben
- Herausragende Google-Stellung
 - Vermittlung (Adwords, SEM, Base)
 - Zahlungsabwicklung, Kundenkommunikation

[37" HD LCD TV only £387](#)

Free delivered to your home!
16:9 HD Ready TFT-LCD TV

www.aria.co.uk



[Twin Rotor Well Balanced Large RC Helicopter](#)

The SkyShadow large **twin rotor** is the best **helicopter** ever to go on sale and is set to be the most popular **helicopter** on the UK market. ...

[Aria Technology Ltd.](#)

[All items from seller](#)

£23.44





Business impact von Google Checkout am Kundenbeispiel

- Aria.co.uk - Computer Hardware, UK
- Launch Mai 2007 mit VNM Checkout Integration
- Fokus: Usability, Backend-Anbindung
- Für Promotion ausgewählt. Dadurch:
 - Fast 50% aller Kunden nutzten Checkout
 - Konversionsrate über 30% erhöht
 - AdWords: Stark erhöhte Klickraten und ROI
- Keine Transaktionskosten in 2007



Ausblick

- Google Checkout und Amazon FPS kommen voraussichtlich nach Deutschland
- Merchants: Konkurrenz senkt Kosten
- Checkout Systeme sind Game Changing!

- Merchants
 - Schneller Launch bringt maximalen Benefit
 - Auf die Integration kommt es an!